

DOSSIER 3 : LES ACTIONS TECHNICO-COMMERCIALES À DÉVELOPPER

L'entreprise toujours soucieuse de mieux répondre aux besoins de ses clients propose des améliorations et des innovations sur les installations.

3.1. Les innovations techniques

Amélioration de la procédure d'installation et de la maintenance

Pour simplifier la mise en œuvre et le montage d'un système de ventilation et être certain du sens de rotation convenable du ventilateur centrifuge, vous proposez à votre direction d'installer un relais d'ordre des phases. Celui-ci permet, en détectant l'ordre des phases, de signaler la présence d'une erreur de connexion et d'empêcher le démarrage du ventilateur en évitant un sens de circulation d'air incorrect.

En utilisant l'ANNEXE 23, complétez sur le document-réponse ANNEXE 24 le schéma de raccordement du relais d'ordre des phases pour qu'il assure la mise à l'arrêt du moteur du ventilateur et qu'il signale le défaut par un voyant.

3.2. La politique de communication de l'entreprise

Dans la perspective d'accroître sa notoriété et de développer la part du chiffre d'affaires réalisée avec l'activité « conception-fabrication et commercialisation » des portes et équipements pour salles blanches et locaux à environnement contrôlé, votre direction décide de développer la politique de communication de l'entreprise.

En complément à la prospection directe auprès de la cible, votre direction souhaite mettre en place une communication institutionnelle.

Proposez trois moyens de communication hors media adaptés à la situation de l'entreprise et justifiez votre choix.

3.3. Le développement à l'exportation

La société STC voudrait accroître son chiffre d'affaires réalisé à l'exportation principalement en Allemagne. Vous avez consulté le guide « foires et salons à l'étranger » paru dans le MOCI (Moniteur du Commerce International) et vous avez noté le salon « CLEANROOMS-EUROPE » qui se déroule à Francfort. Celui-ci regroupe les principaux fabricants de portes et équipements pour salles blanches. Vous en faites part à votre direction. Cette dernière hésite à vous répondre positivement par manque d'expérience des salons étrangers.

Elle vous propose donc de vous rendre au salon de Francfort, **en simple visiteur**.

- 3.3.1. Quelles informations allez-vous collecter sur le salon en vue de convaincre votre direction d'y participer l'année suivante ?**
- 3.3.2. Au cours de votre visite, vous obtenez des informations partielles mais intéressantes regroupées dans l'ANNEXE 25. Précisez dans quelle mesure chaque information peut être une force et/ou une faiblesse pour pénétrer le marché allemand, à l'aide du document réponse fourni dans l'ANNEXE 25, du devis précédent (question 2.2.2) et de l'ANNEXE 1.**
- 3.3.3. Quelles informations vous manquent pour valider votre stratégie de développement en Allemagne ? Auprès de quels organismes pouvez-vous obtenir ces informations complémentaires sur les caractéristiques du marché allemand ?**

3.4. L'étude d'un projet d'investissement dans une nouvelle machine

Les résultats de la prospection par téléphone, les informations obtenues sur le salon confirment qu'il y a un réel potentiel sur le marché des portes pour salles blanches. Pour répondre à celui-ci, l'entreprise devra envisager l'acquisition d'une nouvelle machine : **UNE PLIEUSE A COMMANDE NUMERIQUE.**

Après une étude comparative de différents fournisseurs de machines outils, l'achat de ce nouveau matériel s'élèverait à 92000 €. Votre direction vous demande de réfléchir à différents modes de financement.

3.4.1. Présentez les différents modes de financement possibles.

La solution d'un financement partiel par emprunt bancaire (ANNEXE 26) a été retenue par votre direction. Ce problème de financement résolu, il vous reste à estimer la rentabilité de cet investissement.

Pour cela, votre service comptabilité vous communique les informations suivantes :

- La mise en service de ce nouvel équipement aura lieu début 2003 et il sera amorti en dégressif sur 8 ans (ANNEXE 26),
- La durée de l'investissement a été évaluée à 8 ans et les flux nets de trésorerie que devrait générer la nouvelle machine ont été calculés pour les six premières années (ANNEXE 27),
- Les excédents bruts d'exploitation (EBE) sont évalués à 18 500 € en 2009 et 2010,
- Dans un souci de simplification, nous retiendrons comme taux d'imposition sur les bénéfices : $33\frac{1}{3}\%$.

3.4.2. Calculez les flux nets de trésorerie des années 2009 et 2010 en complétant le document réponse ANNEXE 27 (à rendre avec votre copie).

3.4.3. Appréciez la rentabilité de l'investissement en calculant la valeur actuelle nette (VAN) de l'investissement sur la base d'un taux d'actualisation de 12%.